

PROGRAMA FORTALECIMIENTO DIGITAL									
<div><div>SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO</div></div>		<div>Distribución de Recursos</div> <div>Meta de beneficiarios: 150 negocios locales</div> <div>Intensidad horaria: 40 horas por negocio (23 sincrónicas / 17 autónomas).</div> <div>Modelo: formación + acompañamiento + implementación</div> <div>Esquema de Cofinanciación: 70% SDDE y 30% ESALES - Propuesta expresada en valor en pesos (dinero)</div> <div>Valor total del presupuesto (Valor Total Convenio): \$305.500.000 COP</div>							
		OBJETO: Aunar esfuerzos técnicos, operativos, administrativos y financieros para el diseño e implementación de la estrategia de fortalecimiento en comercialización digital de la SDDE, dirigida a negocios locales, orientada al desarrollo de capacidades para la venta en canales digitales, el aprovechamiento efectivo de estos canales y la organización de la operación comercial digital.							
		COMPONENTE	SERVICIO	ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	APORTE SDDE	CONTRAPARTIDA ESAL
Capacidad instalada	Recurso humano	Equipo requerido para la implementación de los módulos: 1. Facilitador en Ventas Digitales 2. Facilitador en Marketing Digital e Inteligencia Artificial 3. Facilitador en Experiencia de cliente y Post Venta Digital	Facilitador en Ventas Digitales: Título de Tecnólogo en áreas como Administración, Comunicación Social, Periodismo y Afines, Publicidad, Mercadeo y Afines; con matrícula y/o tarjeta profesional en los casos que aplique, con mínimo veinticuatro (24) meses de experiencia relacionada en procesos de acompañamiento a MiPymes en ventas digitales. Esta experiencia debe incluir el uso práctico de redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp Business) como canales de comercialización, la gestión básica de catálogos en línea y la implementación de herramientas accesibles para pequeños negocios, tales como páginas web sencillas y/o tiendas en Marketplace (Mercado Libre, Amazon, etc.). Se debe acreditar que cuenta con competencias en marketing digital aplicado a micro y pequeñas empresas, manejo de contenidos, segmentación de audiencias y soporte técnico directo, con habilidades de comunicación clara y orientación práctica para garantizar que los beneficiarios logren iniciar y consolidar sus primeras ventas en entornos digitales.	HORAS *Valor por hora	40	\$ - \$	28.342.000,00	\$ 28.342.000,00	
			Facilitador en Marketing Digital e Inteligencia Artificial: Título de tecnólogo en áreas como Administración, Mercadeo, publicidad y Afines, Comunicación Social, Periodismo y Afines, Publicidad o afines; con matrícula y/o tarjeta profesional en los casos que aplique, con mínimo veinticuatro (24) meses de experiencia relacionada en procesos de acompañamiento a MiPymes en la planeación, creación e implementación de campañas de publicidad digital. Su experiencia debe incluir el uso práctico de redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok, WhatsApp Business) como canales de promoción y ventas, la gestión de pauta digital con presupuestos ajustados y la aplicación de herramientas básicas de IA aplicada, tales como chatbots para atención al cliente, automatización de campañas y analítica predictiva para identificar tendencias de consumo. Se debe acreditar que cuenta con competencias técnicas en segmentación de audiencias, diseño de contenidos accesibles y soporte directo a pequeños negocios, con habilidades de comunicación clara y orientación práctica para garantizar que los beneficiarios logren posicionarse y crecer en entornos digitales de manera sostenible.		40	\$ - \$	31.654.000,00	\$ 31.654.000,00	
			Facilitador en Experiencia de Clientes y Post Venta Digital: Título de tecnólogo en áreas como Administración, Mercadeo, publicidad y Afines, Comunicación Social, Periodismo y Afines, Psicología, Sociología, Trabajo Social y Afines, Ingeniería y Afines; con matrícula y/o tarjeta profesional en los casos que aplique, con mínimo veinticuatro (24) meses de experiencia relacionada en procesos de acompañamiento a MiPymes en la gestión de clientes en entornos digitales. Su experiencia debe incluir la implementación y uso de herramientas básicas de CRM accesibles, la atención multicanal (chat, redes sociales, correo electrónico, WhatsApp Business) y la gestión de procesos de postventa digital, tales como seguimiento de pedidos, fidelización de clientes y resolución de reclamos en línea. Además, debe contar con conocimientos en experiencia de usuario, diseño de flujos simples de atención y aplicación de recursos digitales que permitan mejorar la satisfacción y retención de clientes. Se debe acreditar que cuenta con habilidades de comunicación clara, empatía y orientación práctica, garantizando que los beneficiarios logren consolidar relaciones sostenibles con sus clientes y fortalecer su presencia digital.		40	\$ - \$	31.654.000,00	\$ 31.654.000,00	

Herramientas digitales para el desarrollo del programa	Infraestructura Tecnológica	Plataforma de formación virtual, sistemas de gestión de aprendizaje LMS, acceso a contenidos asincrónicos (videos, guías, módulos interactivos), con trazabilidad del avance por negocio + Acceso a plataforma para sesiones en vivo	<p>Costo por negocio local (1 usuario por cada uno). Incluye licencias, acompañamiento técnico durante las sesiones y reportes del progreso individual, cubriendo como mínimo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estabilidad y escalabilidad: Capacidad para soportar múltiples usuarios simultáneos (mínimo 100 - máximo 300) sin interrupciones ni caídas. - Registro y trazabilidad: Control de asistencia, participación y generación de reportes automáticos. - Soporte técnico en tiempo real: Equipo disponible para resolver incidencias y fallas durante las sesiones en vivo. - Interactividad: Herramientas de chat, encuestas, preguntas y trabajo colaborativo. - Seguridad y accesibilidad: Protocolos de autenticación, protección de datos y facilidad de acceso desde distintos dispositivos. - Integración con LMS: Conexión con sistemas de gestión de aprendizaje para consolidar evidencias y contenidos. - Accesibilidad permanente: Disponibilidad 24/7 desde distintos dispositivos. - Gestión de contenidos: Repositorio organizado de materiales, guías y recursos descargables. - Evidencias verificables: Espacios para subir tareas, capturas o documentos que demuestren la aplicación práctica. 	NÚMERO (plataforma) *Valor por negocio local durante todo el proceso de formación (10 semanas por cohorte)	150	\$ 118.650.000,00	\$ -	\$ 118.650.000,00
Metodología	Formación por módulos	<p>Adaptación y/o ajustes de contenidos por módulo (Habilitación para venta digital, Identidad digital, Gestión de canales, Experiencia de clientes, Gestión de inventarios, Operación logística, Transaccionalidad para ventas digitales, IA aplicada) + Materiales pedagógicos (manuales, guías paso a paso, checklists, plantillas y recursos visuales.)</p> <p>Uno por cada nivel de madurez (Nacimiento y Crecimiento) que incluyan el contenido de los nueve (9) módulos</p>	<p>Esto incluye adaptación y/o ajustes de los módulos, material pedagógico, validación metodológica y actualización según tendencias digitales. Los materiales pedagógicos deben ser claros, pertinentes y accesibles, incluir guías prácticas y recursos interactivos, permitir evidencias verificables del aprendizaje y mantenerse actualizados para garantizar que los beneficiarios apliquen efectivamente los contenidos en sus procesos de fortalecimiento digital.</p>	NÚMERO *Valor por adaptación y/o ajustes de los módulos. Tener en cuenta que son 2 niveles de madurez empresarial, por ende, el contenido de los módulos debe ser diferente para cada uno.	2	\$ 95.200.000,00	\$ -	\$ 95.200.000,00
						\$ 213.850.000	\$ 91.650.000	\$ 305.500.000



Firma REPRESENTANTE LEGAL

Maria Fernanda Quiñones Zapata

NIT. 900223319-6